

Acheter chez Silène

Depuis 2007, Silène propose à la vente une partie de son patrimoine. Un moyen pour les locataires d'accéder à la propriété à des conditions très avantageuses.



Grand Marais — Voltaire

À chacun son parcours

Le patrimoine Silène proposé à la vente est constitué de petits ensembles bien situés en ville, qui peuvent répondre à des attentes différentes. Chacun peut y trouver son compte : les locataires en place s'ils souhaitent acheter, ou les autres locataires quand un logement se libère.

L'argument prix

Les prix de vente sont très intéressants et se situent environ 30% en dessous des prix du marché. Ils varient cependant selon les acheteurs : une maison T3 sera vendue de 78 000€ à 85 000€ à son occupant, et de 88 000€ à 95 000€ à un autre locataire. L'autre avantage réside dans le fait que les gros travaux sont effectués par Silène avant l'entrée dans les lieux des heureux propriétaires.

Ces multiples atouts et la qualité de l'habitat proposé expliquent le succès rencontré, avec parfois jusqu'à cent candidatures pour un même logement !
Aussi, l'attente est parfois longue avant de pouvoir concrétiser son projet d'achat chez Silène, mais si vous êtes intéressé(e), écrivez à Marie-Pierre Teneau – Silène - 17 rue Pierre Mendès France - BP 63 - 44602 Saint-Nazaire cedex.

La vente MODE D'EMPLOI

Le Conseil d'Administration de Silène décide chaque année du patrimoine proposé à la vente.

Un avis de vente est envoyé aux locataires des logements concernés, prioritaires pour acheter leur logement.

Ils achètent (ou leurs enfants, ou leurs parents)

OU

Ils préfèrent rester locataires et peuvent l'être tant qu'ils le souhaitent.

Quand le logement devient libre, il est proposé par courrier à tous les locataires de Silène.

Le candidat retenu visite le logement et donne sa réponse.

Quand la vente est signée, les autres candidats sont informés que l'offre a été pourvue.

OU

Si le logement ne trouve pas acquéreur parmi les locataires, il peut être proposé à tout public.

Vrai-faux

On peut revendre son logement aussitôt après l'achat pour faire une plus-value. **FAUX**

Les acheteurs signent une clause anti-spéculative, qui les obligent à reverser la différence à Silène s'ils revendent le logement avant 5 ans.

Si je suis locataire Silène depuis peu de temps, je n'ai aucune chance d'être choisi comme acheteur. **FAUX**

Le premier critère est la composition familiale (par exemple, un T4 sera proposé en priorité à une famille avec 2 enfants). L'ancienneté et le parcours résidentiel au sein de Silène viendront départager les candidats.

CHIFFRES-CLÉS

178 logements proposés à la vente à Saint-Nazaire :
- **124** maisons *(Reton, Voltaire, Jules Guesde, Grand Marais)*
- **54** appartements *(ILN Provence, Grand Marais, Le Building)*

55 logements vendus sur 4 ans dont 40% aux locataires occupants.

1 logement vendu permet d'apporter à Silène les fonds propres nécessaires à la construction de **4** logements neufs





La famille Jouin,
une maison T4 à Reton

« Nous vivons dans cette maison depuis 1994 avec nos trois enfants. Quand Silène a proposé Reton à la vente en 2007, nous avons tout de suite été intéressés. Nous sommes bien ici, nous avions déjà réalisé des travaux comme une chambre au-dessus du garage quand la famille s'est agrandie. Acheter notre maison nous a permis de réaliser plusieurs projets : nous avons agrandi le salon et au printemps nous allons refaire le jardin ».



La famille Metzger,
un appartement T3 au Grand Marais

« Nous étions locataires à Avalix en 2007 quand nous avons reçu le courrier des offres de vente de Silène. Nous voulions devenir propriétaires mais c'était au-dessus de nos moyens. Que Silène soit le vendeur nous a rassurés car nous savions que le logement était bien entretenu. Nous nous sommes donc porté acquéreurs, sans focaliser sur un bien en particulier. Nous avons fait des travaux et c'est vraiment devenu notre chez nous ! »